GÉNERO, NEGOCIACIÓN Y JUEGO DE ROLES

Línea de Desarrollo de competencias empresariales - SEA empresarial

SEA Empresarial | Corporación Mundial de la Mujer Colombia

La equidad de género es la defensa de la igualdad en el control y uso de los bienes y servicios por parte de mujeres y hombres, contribuyendo a generar una sociedad más próspera que permita el libre desarrollo de las personas, con calidad de vida y trabajo digno.

En Colombia existen leyes que previenen y sancionan el maltrato, la discriminación y la violencia contra la mujer:

1 Ley 82 de 1993
Protección a las mujeres cabeza de familia.

2 Ley 294 de 1996
Previene, remedia y sanciona la violencia intrafamiliar;

3 Ley 1468 de 2011
Mejora de condiciones laborales para la mujer.

La participación de hombres y mujeres en el desarrollo de la familia, la comunidad y el país ha evolucionado y requiere reestructurar sus roles para que los derechos de ambos se cumplan con total libertad.

Para hacerlo están los juegos de roles, los cuales requieren tres niveles de acción:

VOZ	INTERCAMBIO	EJECUCIÓN
Tener la capacidad de hablar sobre un posible intercambio.	Tomar una decisión y establecer un compromiso.	Poner en práctica lo acordado y no regresar a la situación anterior.

Otras normas pueden ser consultadas en internet: www.equidadmujer.gov.co

PRINCIPIOS PARA NEGOCIAR

El bien común prima sobre el bien particular: La negociación debe beneficiar a todos, no sólo a una de las partes

El momento y el espacio para negociar son especiales: Hay que estar tranquilos y buscar el momento adecuado para negociar.

La empatía ayuda a descubrir mejores opciones: Póngase en el lugar del otro para buscar alternativas creativas e integrales.

Escuchar para ser escuchado: Es necesario escuchar al otro y saber qué está pensando.

Buscamos una solución para siempre, no solo para hoy: Hay que tomarse el tiempo necesario para llegar a la solución para no correr el riesgo de que vuelva a surgir el problema.

El problema de ayer no es el problema de hoy: Hay que vivir los problemas del hoy y no los pasados.

¿Con quién estoy negociando?

Identifique las necesidades individuales y cómo afectan a las demás personas que lo rodean.

¿Qué se supone que la otra parte puede dar?

Valore todo lo tangible e intangible que ofrece el oponente.

¿En qué momento debo negociar, ceder o no ceder? puede dar?

Hay que tener claro cuál es el momento oportuno para ceder, y decir sí o decir no, con la mayor prudencia y amabilidad.

¿Qué puedo ofrecer o dar?

Establezca el valor real de lo que se está dispuesto a dar.

¿Qué se le puede pedir a la otra parte?

Es muy importante sustentar lo que se pide con cifras, ya sea sobre tiempo, dinero o beneficios.

¿Qué se supone que la otra parte puede pedir?

Es importante tener claro y percibir cuál será el interés de la otra persona, para preparar mejor posibles respuestas.